

Die Branche

Das Unternehmen ist ein Architekturbüro, das im norddeutschen Raum mit einem umfassenden Leistungsspektrum in der Planung und Realisierung von Bauvorhaben auftritt.

Mit einer diversifizierten Kundenbasis, bestehend aus 90 % gewerblichen Kunden, 5 % Privatkunden und 5 % öffentlichen Auftraggebern, deckt das Unternehmen ein breites Marktsegment ab.

Das Büro hat sich als Vorreiter für nachhaltige Bauweisen, energieeffizientes Bauen sowie die Integration von erneuerbaren Energien in Gebäudekonzeptionen profiliert. Das Büro verfügt dank langjähriger Markterfahrung über ein breites Netzwerk an Auftraggebern, Bauherren, Fachplanern und Sonderingenieuren.

In enger Zusammenarbeit mit Partnern und Auftraggebern im gewerblichen sowie öffentlichen Sektor setzt das Architekturbüro seit vielen Jahren innovative IT-Lösungen ein, um den Anforderungen des sich wandelnden Marktes gerecht zu werden.

Selbstverständlich sind die Digitalisierung der Kommunikationsprozesse und der Einsatz moderner Informationstechnologien. Das Unternehmen meistert die Herausforderungen des digitalen Wandels erfolgreich und festigt auch hier seine Position im Markt.

Das Unternehmen

Das 1994 gegründete und als GmbH geführte Unternehmen bietet umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Architektur und Bauprojektmanagement.

In über 30 Jahren hat sich das Architekturbüro sehr erfolgreich am Markt etabliert. Spezialisiert auf Hochbauprojekte wie Industrie-, Gewerbe- und Wohnungsbau übernimmt das Unternehmen sowohl die architektonische Planung als auch die Projektüberwachung. Rund 70 % der Tätigkeiten entfallen auf Architektenleistungen und 30 % auf die Projektsteuerung, wobei Kostentreue, Termintreue und Mangelfreiheit höchste Priorität haben. Seit über zehn Jahren pflegt das Unternehmen stabile Partnerschaften mit renommierten Fachplanern, die durch ihre schnelle und effiziente Arbeitsweise zur erfolgreichen Umsetzung von Projekten beitragen.

Ein Team von 13 qualifizierten und einsatzfreudigen Mitarbeitern sowie einer führungsstarken zweiten Führungsebene, bestehend aus zwei Prokuristen, ist das Büro bestens aufgestellt.

Die modernen Büroräume mit einer Fläche von 300 m² befinden sich in einem verbundenen Unternehmen und stehen zur Vermietung zur Verfügung.

Umsatz- und Ertragslage

Das Unternehmen erzielte 2022 einen Umsatz von 2.358 T€. Im Jahr 2023 stieg der Umsatz aufgrund einmaliger Sondereffekte auf 2.856 T€. Unter regulären Geschäftsbedingungen bewegt sich der Umsatz kontinuierlich zwischen 2 und 2,2 Mio. Euro. Diese stabile Entwicklung basiert auf einer erfolgreichen Kundenbasis und einer zuverlässigen Auftragslage, die den hervorragenden Ruf des Unternehmens in der Branche widerspiegelt.

Besonders hervorzuheben ist der hohe Rohertrag, der in den Jahren 2021 und 2022 über 100 % des Umsatzes und 2023 bei 81 % lag. Dies zeigt eine starke Margenstruktur sowie ein effizientes Kostenmanagement des Unternehmens, was in dieser Branche besonders bemerkenswert ist.

Auch das EBIT blieb in den letzten Jahren stabil und erreichte 2022 einen hohen Wert von 42 %. Dies unterstreicht die anhaltend hohe Profitabilität und das Wachstumspotenzial des Unternehmens.

Die finanzielle Entwicklung, mit gestiegenen Umsätzen und konstant hohen Rohertrags- sowie EBIT-Margen, zeigt eine nachhaltige Ertragskraft und die Fähigkeit, sich flexibel an Marktbedingungen anzupassen.

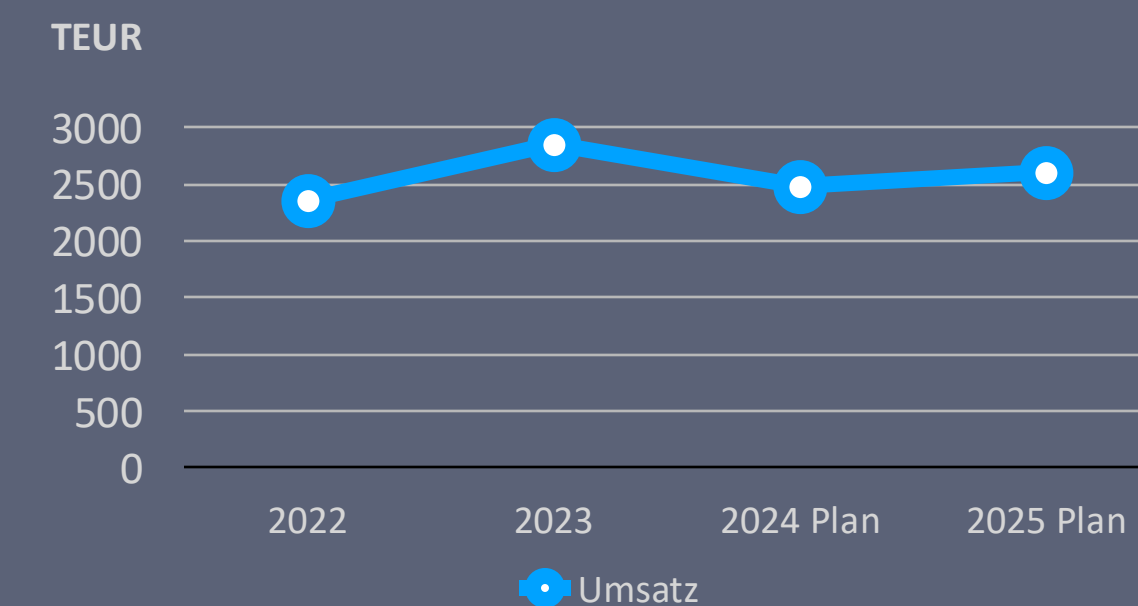
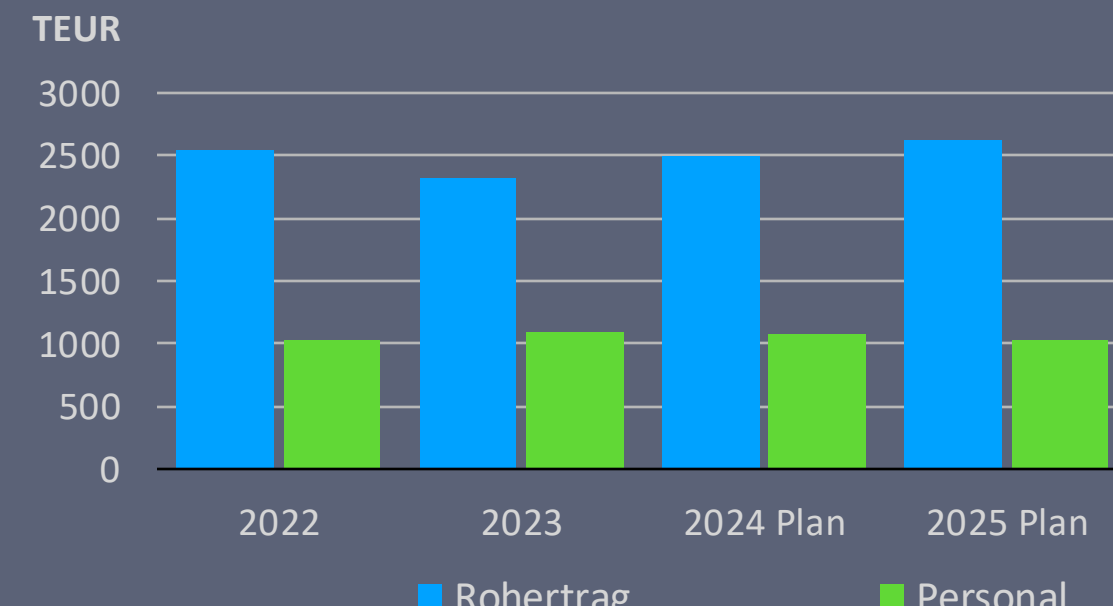
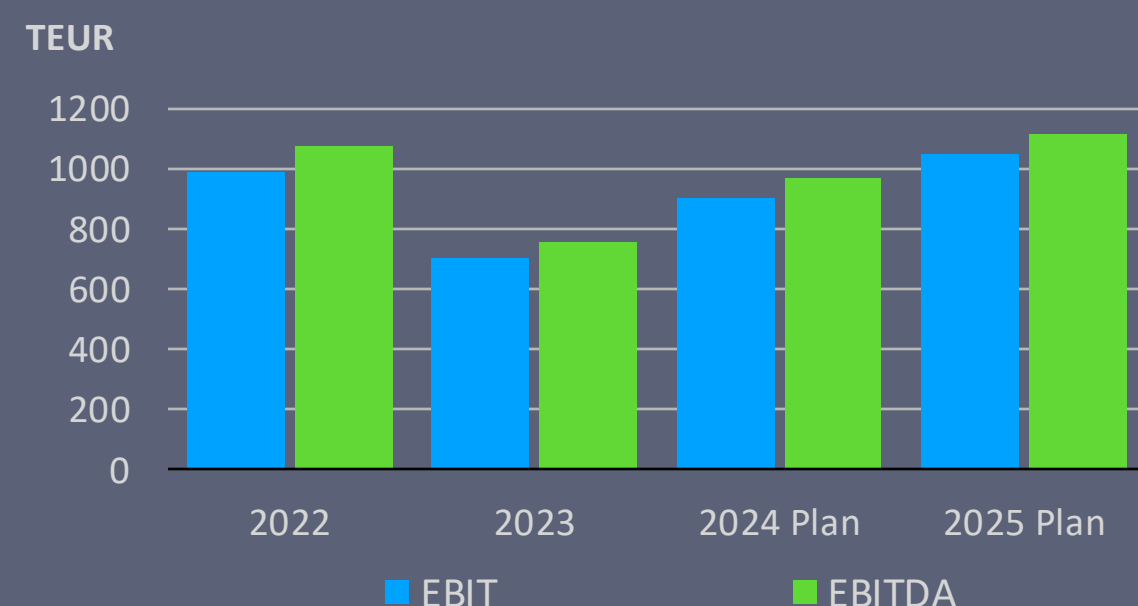
Verkauf und Unternehmensnachfolge

Der jetzige Inhaber und Geschäftsführer wird sich in den Ruhestand zurückziehen, steht jedoch weiterhin als Berater zur Verfügung und unterstützt den Nachfolger während einer angemessenen Einarbeitungszeit. Die starke zweite Führungsebene kann in die Geschäftsführung integriert werden, wodurch das Unternehmen ideal für die Übernahme als weiterer Standort innerhalb einer Unternehmensgruppe geeignet ist. Alternativ ist auch eine gemeinsame Führung mit Beteiligung der Prokuristen möglich. Das Unternehmen ist sowohl für eine Übernahme durch einen neuen Inhaber mit bestehender, zweiter Führungsebene als auch für eine Eingliederung in eine Unternehmensgruppe bestens aufgestellt.

Der Verkäufer wird im Sinne seiner Interessen eigenständig beraten. Zur Wahrung seiner Interessen als Verkäufer steht ihm ein fachkundiger Berater zur Seite. Im Vorfeld der geplanten Transaktion wurde eine Unternehmenswertermittlung durchgeführt. Der Verkäufer ist für Angebote offen und bereit, nach Abgabe eines attraktiven Angebotes und Abschluss eines LOI, Exklusivität für die abschließenden Verhandlungen zu gewähren.

Kontakt über:

m+a expert ViVERiO GmbH
Melanie Schlosser
 Senior Consultant
 mail: melanie.schlosser@ma.expert
 mobil: +49 (0) 174 77 200 17



Impressum:
 ViVERiO GmbH
 m+a expert
 Burghausener Straße 2a
 80634 München

Kontakt:
 fon: +49 (0) 89 80 99 111 30
 mobil: +49 (0) 174 77 200 17
 mail: melanie.schlosser@ma.expert